

Boicot a Israel

NAOMI KLEIN :: 12/01/2009

Las cuatro principales objeciones que se hacen a la estrategia de Boicot, Desinversión y Sanciones, acompañadas de sus correspondientes refutaciones.

Ha llegado el momento. Hace mucho que llegó. La mejor estrategia para poner fin a la cada vez más sangrienta ocupación es convertir a Israel en objetivo del tipo de movimiento mundial que puso fin al régimen de apartheid en Sudáfrica.

En julio del 2005 una gran coalición de grupos palestinos diseñó planes para hacer justamente eso. Hicieron un llamamiento a "la gente de conciencia de todo el mundo para imponer amplios boicots y adoptar contra Israel iniciativas de desinversión similares a las adoptadas contra Sudáfrica en la época del apartheid". Había nacido la campaña Boicot, Desinversión y Sanciones (BDS).

Cada día que Israel aplasta a Gaza más conversos se adhieren a la causa del BDS y las pláticas de alto el fuego no hacen que disminuya el ritmo de ese movimiento.

La campaña de boicot a Israel está comenzando a recibir apoyos incluso entre los judíos de Israel. En pleno ataque a Gaza unos 500 israelíes, decenas de ellos conocidos artistas y académicos, enviaron una carta a los embajadores extranjeros destacados en Israel. En ella hacían un llamamiento para "la inmediata adopción de medidas restrictivas y sanciones" y dibujaban un claro paralelismo con la lucha antiapartheid. "El boicot contra Sudáfrica fue eficaz, pero a Israel se la trata con guantes de seda... Este respaldo internacional debe cesar".

Sin embargo, incluso ante estos inequívocos llamamientos muchos de nosotros no podemos ir allí. Las razones son complejas, emocionales y comprensibles. Y simplemente no son lo suficientemente buenas. Las sanciones económicas son las herramientas más eficaces de que dispone el arsenal de la no violencia. Renunciar a ellas raya en la complicidad activa. A continuación exponemos las cuatro principales objeciones que se hacen a la estrategia del BDS, acompañadas de sus correspondientes refutaciones.

1. Las medidas punitivas no servirán para persuadir a los israelíes sino para acrecentar su hostilidad. El mundo ha intentado lo que solía llamarse "compromiso constructivo" y ha fracasado estrepitosamente. Desde 2006 Israel ha ido aumentando constantemente su nivel de criminalidad: ampliando asentamientos, iniciando una atroz guerra contra el Líbano e imponiendo un castigo colectivo a Gaza a través del brutal bloqueo. A pesar de esa escalada Israel no ha sufrido ningún castigo, sino todo lo contrario. Las armas y los 3.000 millones de dólares anuales de ayuda que los USA envían a Israel son solo el principio. A lo largo de este período clave Israel se ha beneficiado de una notable mejora en sus actividades diplomáticas, culturales y comerciales con gran número de aliados. Por ejemplo, en 2007 Israel se convirtió en el primer país no latinoamericano en firmar un acuerdo de libre comercio con Mercosur. En los nueve primeros meses del 2008 las exportaciones israelíes a Canadá aumentaron el 45%. Un nuevo acuerdo comercial con la Unión Europea duplicará

las exportaciones israelíes de alimentos procesados. Y el 8 de diciembre los ministros europeos "mejoraron" el Acuerdo de Asociación UE-Israel, una recompensa por la que Israel suspiraba desde hace mucho tiempo.

Este es el contexto en el que los dirigentes israelíes comenzaron su última guerra confiando en que no les iba a suponer costos significativos. Es notable que tras más de siete días de guerra el índice de referencia de la Bolsa de Valores de Tel Aviv haya subido un 10.7%. Cuando no funcionan las zanahorias es preciso recurrir a los palos.

2. Israel no es Sudáfrica.

Por supuesto que no lo es. La relevancia del modelo sudafricano es que demuestra que las tácticas del BDS pueden ser eficaces cuando medidas más suaves (protestas, peticiones, cabildos) han fracasado. Y en los territorios palestinos ocupados se detectan inequívocos y profundamente angustiosos ecos del "apartheid" de Sudáfrica: documentos de identidad y permisos de viaje de colores distintos, viviendas arrasadas y expulsiones forzadas, carreteras para uso exclusivo de los colonos judíos. Ronnie Kasrils, un destacado político de Sudáfrica, dijo que la arquitectura de segregación que observó en Cisjordania y Gaza es "infinitamente peor que el apartheid". Eso fue en el 2007, antes de que Israel comenzara su guerra total contra la prisión a cielo abierto que es Gaza.

3. ¿Por qué elegir a Israel como único objetivo de la campaña BDS, cuando los Estados Unidos, Gran Bretaña y otros países occidentales hacen lo mismo en Irak y Afganistán?

El boicot no es un dogma sino una táctica. La razón por la que la estrategia del BDS deba ser intentada contra Israel es de tipo práctico: en un país tan pequeño y dependiente del comercio podría dar resultados.

4. Los boicots cortan los canales de comunicación; lo que necesitamos es más diálogo, no menos.

Voy a responder a esta objeción con una historia personal. Durante ocho años mis libros han sido publicados en Israel por una casa comercial llamada Babel. Pero cuando publiqué *The Shock Doctrine* quise respetar el boicot. Con el asesoramiento de activistas de BDS, entre ellos el maravilloso escritor John Berger, me puse en contacto con una pequeña editorial llamada Andalus. Andalus es una editorial militante profundamente involucrada en el movimiento de lucha contra la ocupación israelí y la única editorial israelí dedicada exclusivamente a la traducción al hebreo de libros árabes. Redactamos un contrato para garantizar que todos los ingresos procedentes de la venta del libro sean destinados al trabajo de Andalus, sin reservarme nada para mí. En otras palabras, estoy boicoteando la economía israelí pero no a los israelíes.

Sacar adelante nuestro modesto plan de publicación requirió docenas de llamadas telefónicas, correos electrónicos y mensajes instantáneos entre Tel Aviv, Ramallah, París, Toronto y la ciudad de Gaza. Lo que quiero decir es lo siguiente: desde el momento en que se empieza a aplicar una estrategia de boicot el diálogo aumenta dramáticamente. Y ¿por qué no debería hacerlo? Para construir un movimiento se requiere un flujo de comunicación incesante, como recordarán muchos activistas de la lucha antiapartheid. El argumento de

que apoyar los boicots significará romper los lazos entre unos y otros es particularmente engañoso habida cuenta de la variedad de tecnologías de la información que tenemos al alcance de las manos a precio módico. Estamos inundados de formas para transmitir nuestros argumentos a través de las fronteras nacionales. No hay boicot que nos pueda detener.

Justamente ahora muchos orgullosos sionistas se están preparando para obtener beneficios récord. ¿Acaso no es cierto que muchos de esos juguetes de alta tecnología proceden de parques de investigación israelíes, líderes del mundo en infotecnología? Sí, es cierto, pero no todos ellos van a salir beneficiados. Varios días después de iniciado el asalto israelí contra Gaza, Richard Ramsey, director gerente de una empresa británica de telecomunicaciones especializada en servicios de voz via Internet, envió un correo electrónico a la empresa de tecnología israelí MobileMax: "Como consecuencia de la acción emprendida por el gobierno israelí en los últimos días ya no estamos en condiciones de considerar seguir haciendo negocios con usted o con ninguna otra empresa israelí".

Ramsey dice que su decisión no fue política. Simplemente, no quieren perder clientes. "No podemos permitirnos el lujo de perder a uno solo de nuestros clientes", explica, "de modo que se trata de una decisión comercial puramente defensiva".

Fue este tipo de frío cálculo empresarial lo que llevó a muchas empresas a retirarse de Sudáfrica hace dos décadas. Y es precisamente el tipo de cálculo sobre el que se asienta nuestra esperanza más realista de lograr la justicia negada durante tanto tiempo a Palestina.

The Nation. Traducido para Rebelión por LB

Más información en La Haine

<https://www.lahaine.org/mundo.php/boicot-a-israel>